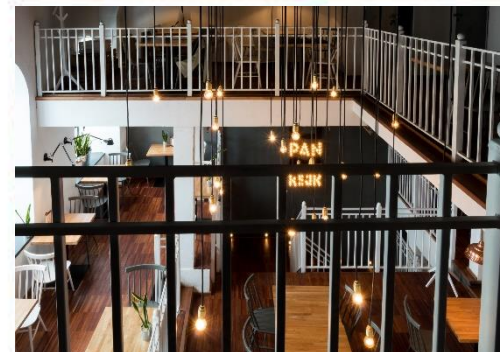




# **Prezentacja grupy kapitałowej Mex Polska S.A.**

**Listopad 2015 r.**



|     |                                                       |       |
|-----|-------------------------------------------------------|-------|
| 1.  | Dane po trzech kwartałach                             | 3-5   |
| 2.  | Dynamika przychodów                                   | 6-7   |
| 3.  | Przychody Pijalni Wódki i Piwa – dane historyczne     | 8     |
| 4.  | Przychody The Mexican – dane historyczne              | 9     |
| 5.  | Skonsolidowane dane historyczne – realizacja prognoza | 10    |
| 6.  | Otwarcia 2015                                         | 11    |
| 7.  | Model biznesowy                                       | 12    |
| 8.  | Unikalny model franczyzy                              | 13    |
| 9.  | Pijalnia Wódki i Piwa                                 | 14-15 |
| 10. | Restauracje The Mexican                               | 16-17 |
| 11. | Restauracja PanKejk                                   | 18    |
| 12. | Potencjał lokalizacji                                 | 19    |
| 13. | Strategia rozwoju                                     | 20-21 |
| 14. | Zmiana prognozy wyników                               | 22-23 |
| 15. | Skonsolidowane dane finansowe                         | 24-26 |
| 16. | Polityka dywidendy                                    | 27    |
| 17. | Struktura akcjonariatu 2015                           | 28    |
| 18. | Kontakt                                               | 29    |

# Dane po trzech kwartałach

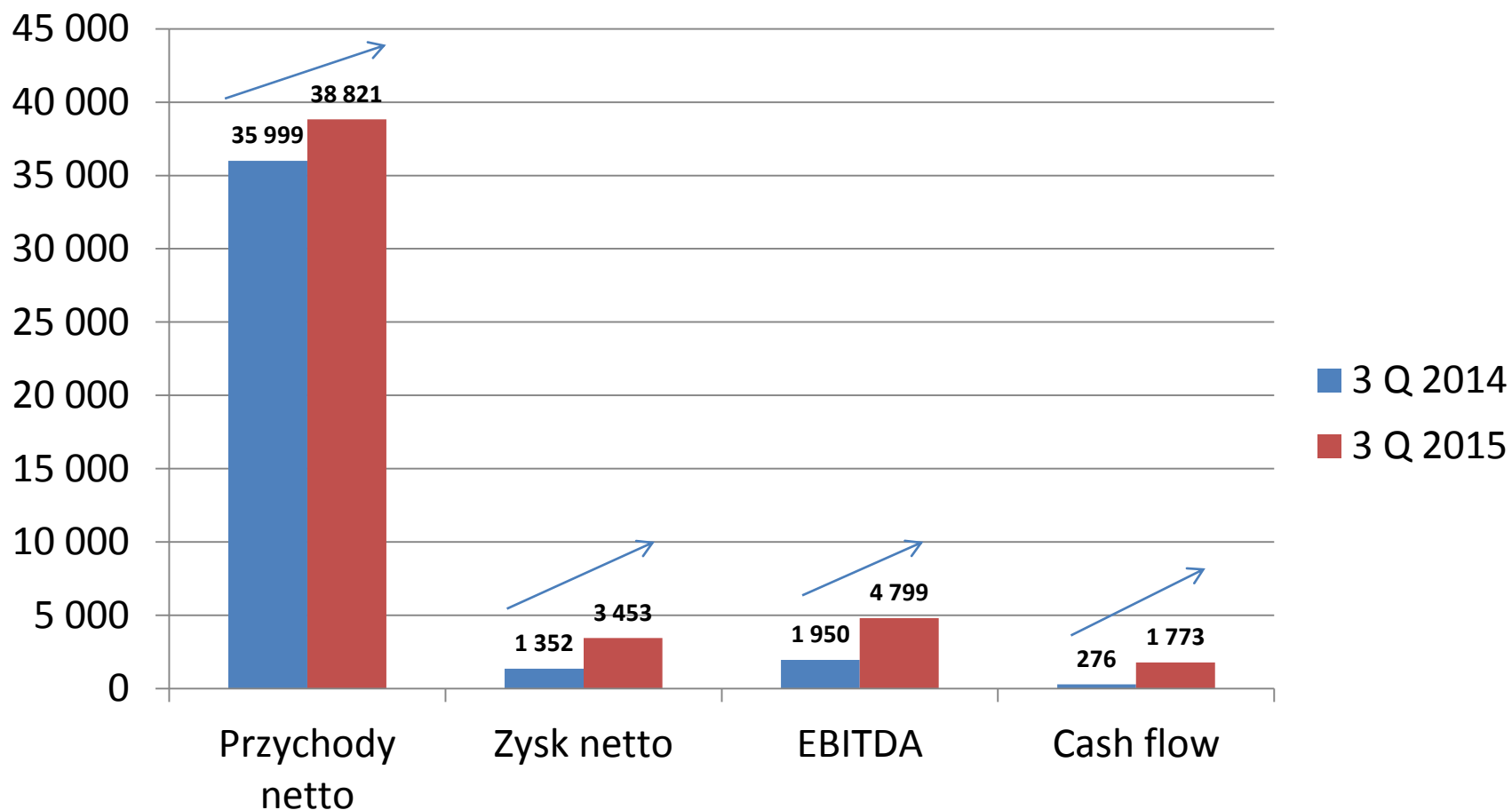
|                                              | 3 Q 2014   | 3 Q 2015   | Dynamika |
|----------------------------------------------|------------|------------|----------|
| Przychody netto                              | 35 999 027 | 38 820 983 | 7,84%    |
| Zysk z działalności operacyjnej EBIT         | 1 189 776  | 3 337 330  | 180,50%  |
| Zysk netto                                   | 1 351 728  | 3 453 389  | 155,48%  |
| EBITDA                                       | 1 949 876  | 4 798 689  | 146,10%  |
| marża EBITDA                                 | 5,42%      | 12,36%     | -        |
| marża EBIT                                   | 3,31%      | 8,60%      | -        |
| marża zysku netto                            | 3,75%      | 8,90%      | -        |
|                                              |            |            |          |
| Cash flow - – przyrost środków pieniężnych * | 276 027    | 1 772 679* | 542,21%  |
| Stan środków pieniężnych                     | 1 527 898  | 3 737 231  | 144,60%  |

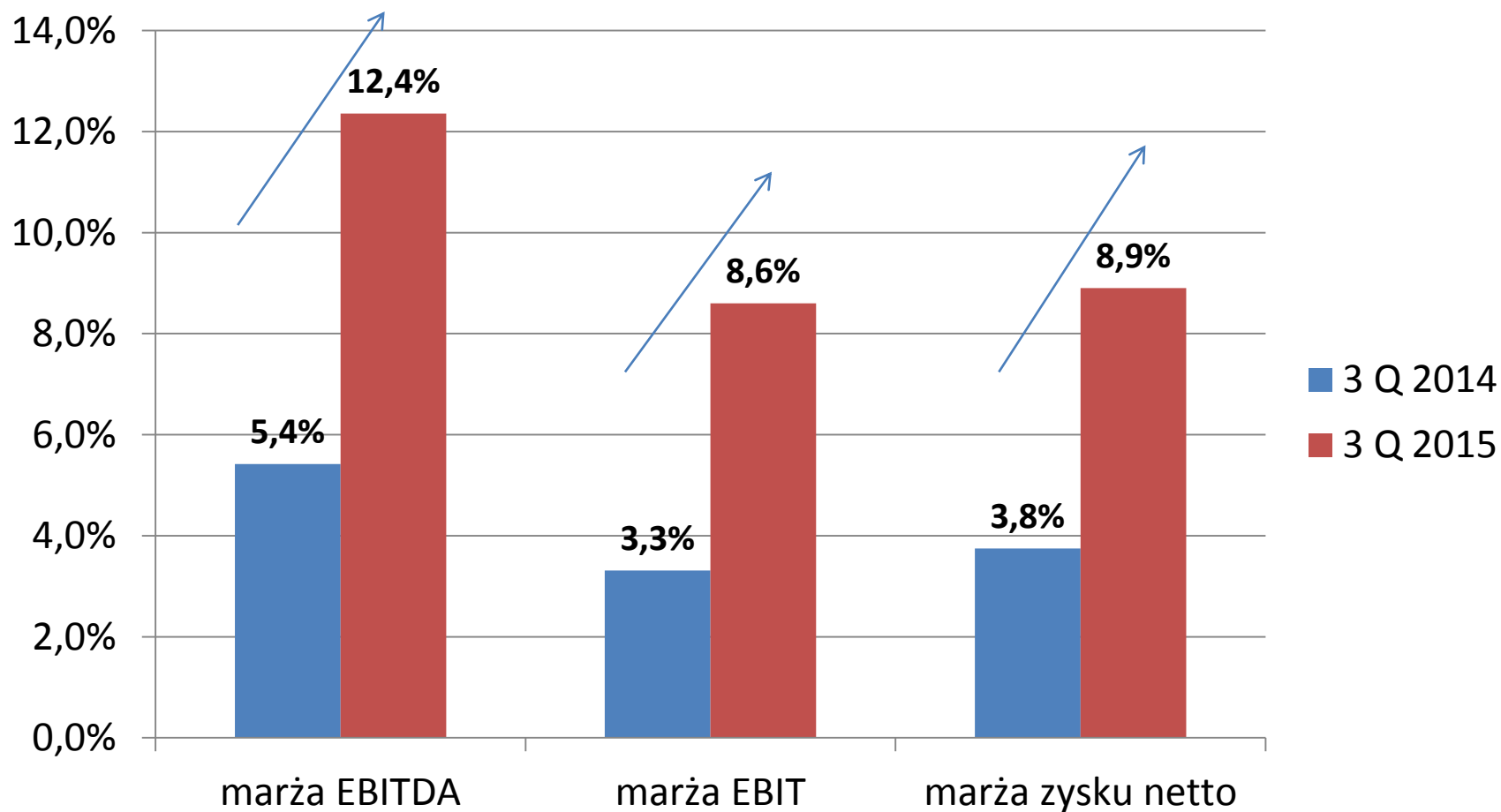
\* W trzecim kwartale wydane 1 mln jako wkład własny przy zakupie udziałów w czterech spółkach .

Na uwagę zasługuje dynamika wzrostu zysku netto oraz przyrostu środków pieniężnych.

Przyrost przychodów jest w rzeczywistości wyższy, ponieważ rok 2014 zawiera przychody restauracji Browar de Brasil i Kameralnej (2 888 tys. zł), których w przychodach roku 2015 nie ma. Wówczas dynamika przyrostu przychodów wyniosłaby 17,24%.

# Dane po trzech kwartałach na wykresie (w tys. zł)



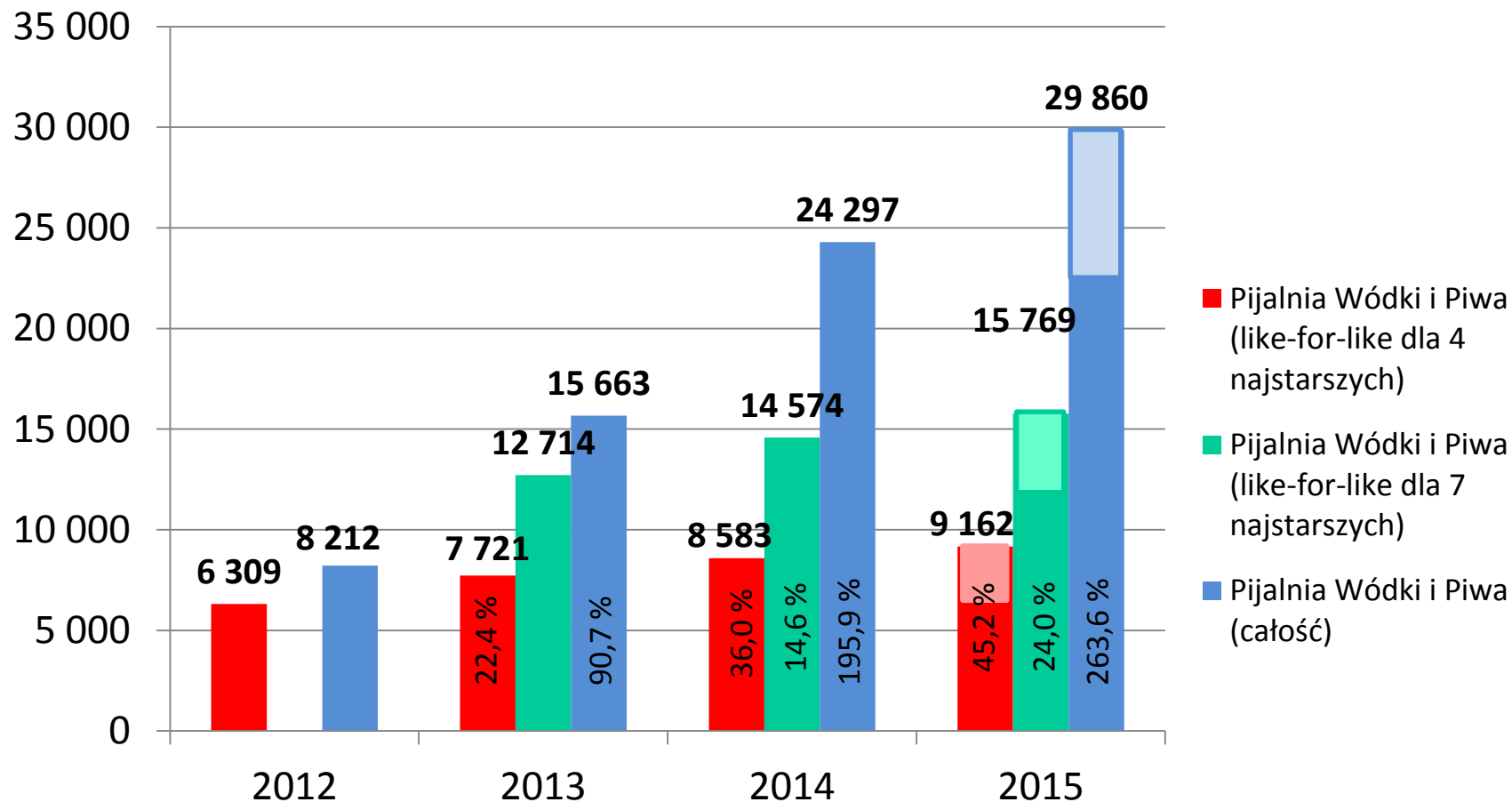


## Przychody gastronomiczne – dynamika

|                       | 3 Q 2014   | 3 Q 2015   | Dynamika      |
|-----------------------|------------|------------|---------------|
| Pijalnia Wódki i Piwa | 16 551 515 | 21 271 863 | <b>28,52%</b> |
| The Mexican           | 14 087 077 | 14 111 363 | <b>1,73%</b>  |

## Przychody gastronomiczne - dynamika like-for-like

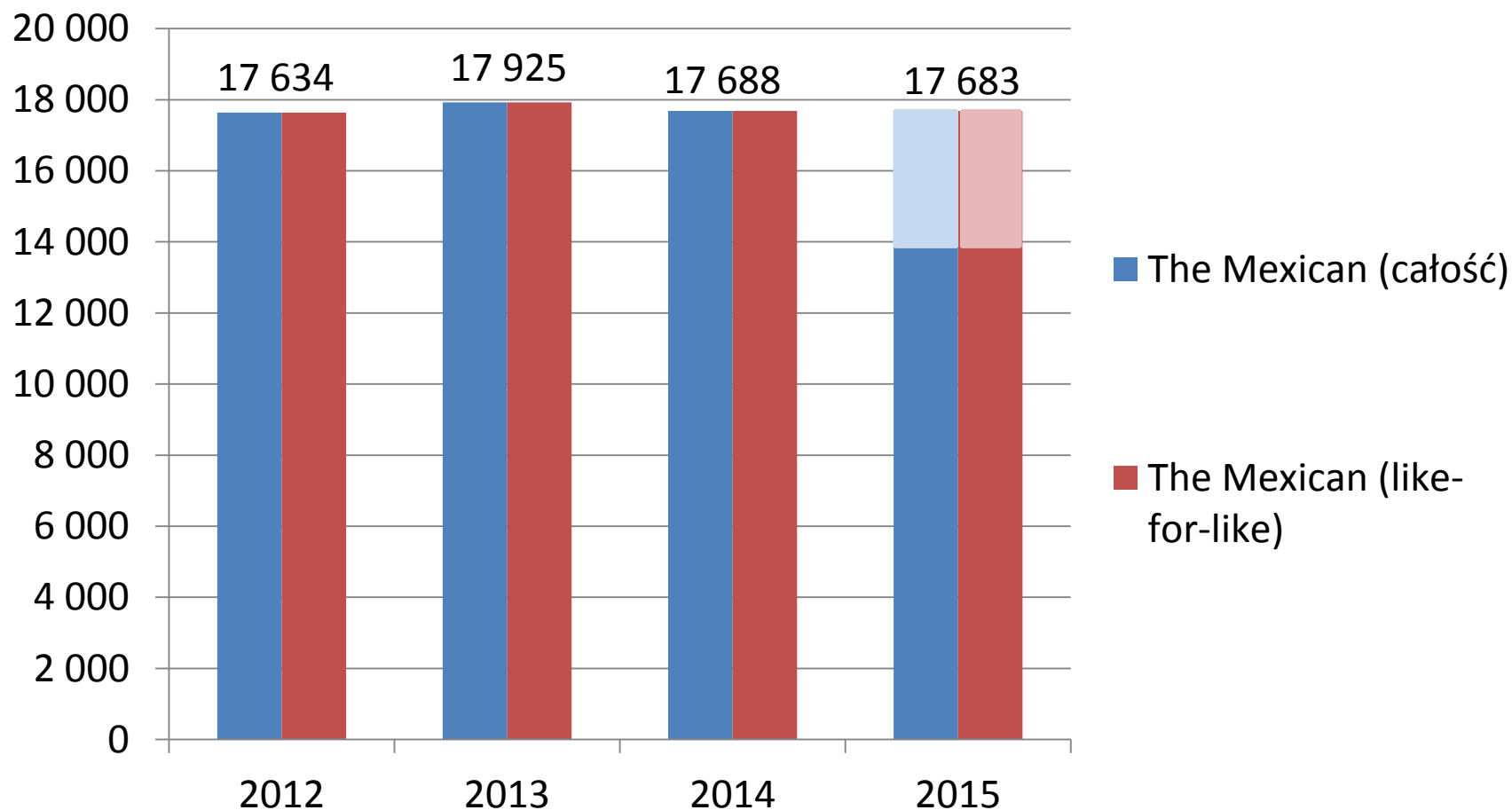
|                       | 3 Q 2014   | 3 Q 2015   | Dynamika |
|-----------------------|------------|------------|----------|
| Pijalnia Wódki i Piwa | 15 485 756 | 17 673 917 | 14,13%   |
| The Mexican           | 14 087 077 | 14 111 363 | 1,73%    |



W roku 2015 kolorem jaśniejszym oznaczono 4 kwartał zgodny z prognozą. W % zaprezentowano dodatkowo dynamika przychodów w poszczególnych latach w stosunku do roku pierwszego.



# Przychody the Mexican (w tys. zł)



W roku 2015 kolorem jaśniejszym oznaczono 4 kwartał zgodny z prognozą.

## Planowane wyniki – vs. realizacja za 3Q 2015

| w tys.zł                                 | 3Q ROK 2015 | ROK 2015 | 3Q/2015 realiz. |
|------------------------------------------|-------------|----------|-----------------|
| Przychody netto i zrównane z nimi        | 38 821      | 51 123   | 75,94%          |
| Koszty działalności operacyjnej          | 35 484      | 46 884   | 75,68%          |
| Zysk (strata) z działalności operacyjnej | 3 337       | 4 261    | 78,31%          |
| Zysk (strata) brutto *                   | 3 711       | 4 590    | 80,85%          |
| Zysk (strata) Netto *                    | 3 453       | 4 015    | 86,00%          |

\* Uwzględnia zdarzenie typu jednorazowego – zysk na sprzedaży udziałów spółki zależnej w wys. 717 tys.zł

|                   | 3Q ROK 2015 | ROK 2015 |
|-------------------|-------------|----------|
| EBITDA w tys. zł  | 4 798       | 5 850    |
| marża EBITDA      | 12,35%      | 11,43%   |
| marża EBIT        | 8,60%       | 8,32%    |
| marża zysku netto | 8,89%       | 7,84%    |

## Lokale otwarte w I połowie 2015 r.:



Szczecin, ul. Księcia Bogusława X 4/2 –  
**24 kwietnia 2015 r.**



Olsztyn, ul. Staromiejska 6 – **5 czerwca 2015 r.**

## Planowane otwarcia na przełomie 2015 i 2016 r.:



Sosnowiec - koniec grudnia 2015 r.



Warszawa - początek 2016 r.



Bydgoszcz - koniec grudnia 2015 r.

Grupa Kapitałowa  
Mex Polska

Zarządzanie restauracjami

Rozwój sieci:

- poprzez własny model franczyzy
- poprzez budowę restauracji własnych



## Główne założenia:

- Zawiązanie Spółki celowej z Inwestorem, który w 100% zapewnia środki finansowe na budowę lokalu
- Powstała Spółka staje się franczyzobiorcą
- Minimalne opłaty francyzowe w okresie spłaty inwestycji (Inwestor odzyskuje zainwestowane środki)
- Silniejsza, aniżeli w tradycyjnej franczyzie, stała kontrola funkcjonowania spółek francyzowych

**Mex Polska S.A.** jest prekursorem rozwijanej z sukcesem sieci lokali w nowym, niefunkcjonującym do tej pory na rynku gastronomicznym w Polsce segmencie bistro.

Pijalnia Wódki i Piwa to:

- ✓ **niepowtarzalny klimat** PRL-u
- ✓ lokale otwarte 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu
- ✓ **przystępna pod względem cenowym oferta**, skierowana do średniozamożnych klientów, obejmująca proste przekąski oraz wybrane rodzaje napojów alkoholowych i bezalkoholowych.

Pierwszy lokal w tym koncepcie został otwarty 30 kwietnia 2011 r. przy ul. św. Jana w Krakowie. Obecnie sieć liczy szesnaście lokali na terenie całej Polski.





Dla niektórych nostalgiczny, dla innych ironiczny klimat lat 70-tych z nieodłączną „lufką” wódki, śledzikiem i niezobowiązującą atmosferą. Do Pijalni Wódki i Piwa grawitują zarówno lokalni bywalcy, przybysze z innych zakątków kraju oraz turyści z całego świata.





- **jedyna w Polsce sieć restauracji meksykańskich o ogólnopolskim zasięgu**
- **konsekwentna oferta** kulinarna skierowana do średniozamożnych klientów
- **rozpoznawalny**, odznaczający się dużą dbałością o szczegóły wystrój, jakość i obsługa na bardzo wysokim poziomie





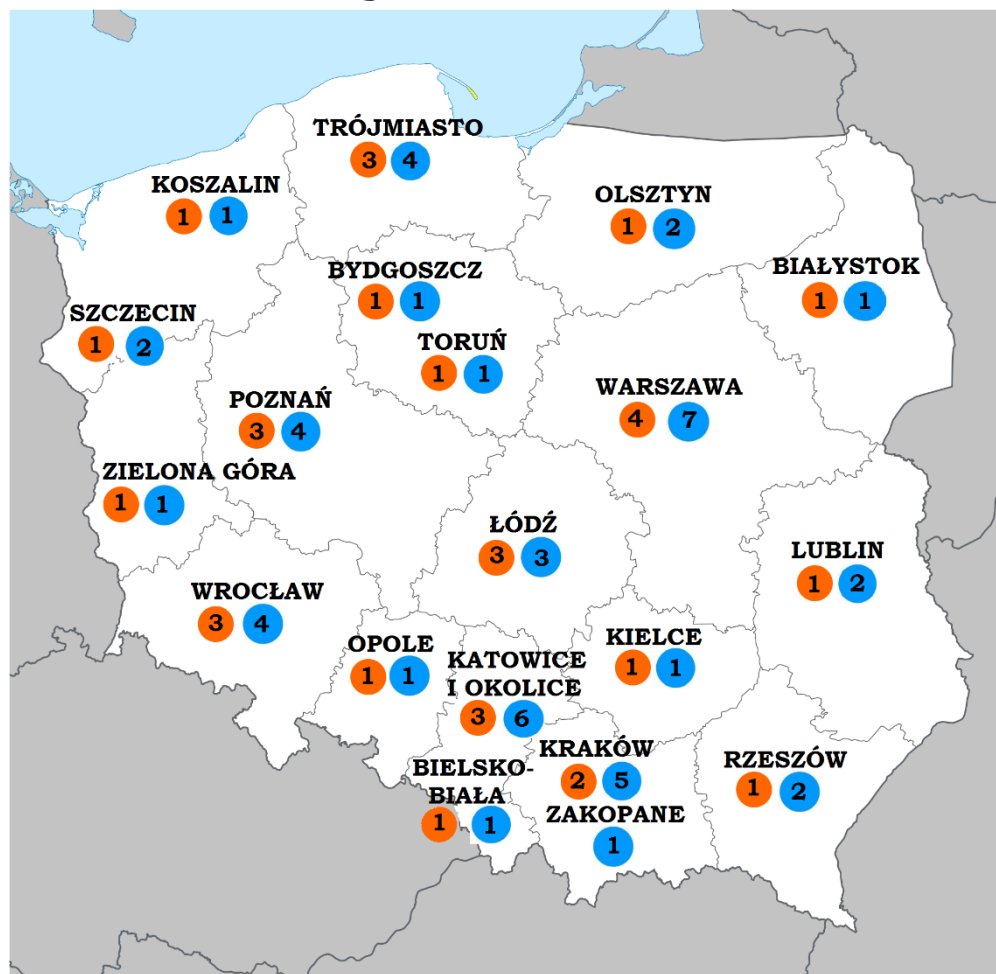
Aromatyczna, kipiąca kolorami i obfitująca w różnorodność smaków kuchnia meksykańska należy do tych przyjemności podniebienia, którym wyjątkowo trudno się oprzeć. W połączeniu z żywiołową muzyką i barwnym, ekspresyjnym stylem wnętrz zdobywa szeregi nowych zwolenników i sprawia, że z chęcią powracają oni w to klimatyczne miejsce.



Restauracja ***PanKejk*** to koncept, którego głównym składnikiem menu są naleśniki. Serwowane są z różnego rodzaju nadzieniem (jest ich kilkadziesiąt rodzajów od tradycyjnego białego sera z dodającymi smaku przyprawami po skomplikowane wieloskładnikowe nadzienia, które sporządzono według tradycyjnych receptur popularnych kuchni wielu krajów Europy, Azji i Ameryki). Dodatkowo prosty nowoczesny wystrój, w jasnej kolorystyce oraz niskie ceny powodują, że cieszy się ona dużym powodzeniem wśród klientów nie tylko młodych, ale również należących do pozostałych grup wiekowych.



Grupa do roku 2019 planuje zarządzać 34 bistro *Pijalnia Wódki i Piwa* oraz 16 restauracjami *The Mexican*. W opinii Zarządu docelowo w Polsce funkcjonować może **ok. 30 restauracji *The Mexican* oraz ok. 50 *Pijalni Wódki i Piwa*.**



Potencjał polskiego rynku w zakresie conceptów rozwijanych przez GK Mex Polska

● Restauracje The Mexican

● Pijalnie Wódki i Piwa

1 2  
liczba w punkcie oznacza ilość planowanych restauracji w danej lokalizacji

### Ekspansja geograficzna

Otwieranie kolejnych bistro *Pijalni Wódki i Piwa* i restauracji *The Mexican* na terenie całej Polski, w formie franczyzy i lokali własnych, w sprawdzonych formatach z wykorzystaniem bogatej wiedzy i doświadczenia niezbędnych do pozyskania odpowiednich lokalizacji.





## Cele strategiczne:

### Rozwój

- ✓ Rozwój sieci w segmencie bistro „Pijalnia Wódki i Piwa” poprzez franczyzę z 16 do 34 punktów do 2019 r.
- ✓ Rozwój sieci restauracji „The Mexican” poprzez franczyzę i budowę restauracji własnych z 8 do 16 placówek do 2019 r.

### Finanse

- ✓ Osiągnięcie wartości sprzedaży na poziomie minimum 81 mln zł. w roku 2019
- ✓ Zwrot z inwestycji w restauracje własne na poziomie nie niższym niż 30%
- ✓ Obniżenie w kolejnych latach wskaźnika kosztów ogólnego zarządu z poziomu 8% od obrotu do poziomu 6%
- ✓ Wypracowanie zysków pozwalających na wypłatę dywidendy (Dividend Yield) na poziomie nie niższym niż 5%

## Przyczyny korekty prognozy na 2015r :

- Jednorazowe zdarzenie wynikające ze sprzedaży udziałów w spółce zależnej ASE sp z o.o.
- Zakup 48% udziałów w spółkach franczyzowych prowadzących PWiP w Krakowie , Poznaniu i Wrocławiu
- Lepsze, aniżeli przewidywano, osiągnięte przez Grupę wyniki w okresie I półrocza 2015 r.
- Zmiana w polityce kwalifikacji kosztów nakładów – nowe lokale są adoptowane w oparciu o nakłady modernizacyjne, a nie remontowe jak poprzednio, a następnie amortyzowane przez okres ekonomicznej użyteczności

## **Założenia dla prognozy na lata 2016-2019 :**

- Bieżące wyniki roku 2015 jako baza wyjściowa na kolejne lata prognozy (bez uwzględnienia zdarzenia jednorazowego jakie miało wpływ na osiągnięte wyniki I półrocza 2015 r. – zysk na sprzedaży udziałów spółki zależnej w wys. 717 tys. zł)
- Od 2016 r. uwzględniono pełne lata działalności franczyzowych spółek działających w Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu, w których zakupiono 48% udziałów w drugiej połowie 2015 r.
- Od 2016 r. uwzględniono pełne lata działalności, otwartych w okresie roku 2015 lokali „Pijalnia Wódki i Piwa”
- Na lata 2016-2019 założono przyrost lokali w skali jednego roku na poziomie czterech Pijalni Wódki i Piwa oraz w przypadku wariantu II dwóch restauracji The Mexican.

## Wariant I (rozwój PWiP)

### Planowane wyniki - skorygowana prognoza z dn. 28.08.2015 r.

| w tys.zł                                        | ROK 2015                 | ROK 2016                 | ROK 2017                 | ROK 2018                  | ROK 2019                 |
|-------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|
| <b>Przychody netto i zrównane z nimi</b>        | <b>51 123</b><br>53 184* | <b>58 428</b><br>59 760* | <b>65 925</b><br>67 045* | <b>73 505</b><br>74 631 * | <b>81 039</b><br>82 165* |
| <b>Koszty działalności operacyjnej</b>          | <b>46 884</b><br>49 407* | <b>52 768</b><br>55 352* | <b>59 536</b><br>62 002* | <b>66 340</b><br>68 890*  | <b>73 108</b><br>75 674* |
| <b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b> | <b>4 261</b><br>3 237*   | <b>5 636</b><br>3 917*   | <b>6 362</b><br>4 552*   | <b>7 139</b><br>5 250*    | <b>7 904</b><br>6 000*   |
| <b>Zysk (strata) brutto</b>                     | <b>4 590</b><br>2 891*   | <b>5 227</b><br>3 571*   | <b>5 953</b><br>4 206*   | <b>6 730</b><br>4 904*    | <b>7 496</b><br>5 654*   |
| <b>Zysk (strata) Netto</b>                      | <b>4 015</b><br>2 486*   | <b>4 234</b><br>2 892*   | <b>4 822</b><br>3 406*   | <b>5 451</b><br>3 972*    | <b>6 071</b><br>4 579*   |

|                          |                        |                        |                        |                        |                        |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>EBITDA</b>            | <b>5 850</b><br>4 784* | <b>7 294</b><br>5 493* | <b>8 113</b><br>6 157* | <b>8 920</b><br>6 886* | <b>9 699</b><br>7 665* |
| <b>marża EBITDA</b>      | <b>11,4%</b><br>9,0%*  | <b>12,5%</b><br>9,2%*  | <b>12,3%</b><br>9,2%*  | <b>12,1%</b><br>9,2%*  | <b>12,0%</b><br>9,3%*  |
| <b>marża EBIT</b>        | <b>8,3%</b><br>6,1%*   | <b>9,6%</b><br>6,6%*   | <b>9,7%</b><br>6,8%*   | <b>9,7%</b><br>7,0%*   | <b>9,8%</b><br>7,3%*   |
| <b>marża zysku netto</b> | <b>7,9%</b><br>4,7%*   | <b>7,2%</b><br>4,8%*   | <b>7,3%</b><br>5,1%*   | <b>7,4%</b><br>5,3%*   | <b>7,5%</b><br>5,6%*   |

\* - wyniki przed korektą



## Wariant II (rozwój PWiP oraz „The Mexican”) Planowane wyniki – skorygowana prognoza z dn. 28.08.2015 r.

| w tys.zł                                        | ROK 2015                 | ROK 2016                 | ROK 2017                 | ROK 2018                 | ROK 2019                 |
|-------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Przychody netto i zrównane z nimi</b>        | <b>51 123</b><br>53 184* | <b>60 314</b><br>61 646* | <b>71 521</b><br>72 646* | <b>82 819</b><br>83 945* | <b>94 067</b><br>95 193* |
| <b>Koszty działalności operacyjnej</b>          | <b>46 884</b><br>49 407* | <b>54 475</b><br>57 060* | <b>64 619</b><br>67 089* | <b>74 804</b><br>77 354* | <b>84 950</b><br>87 516* |
| <b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b> | <b>4 261</b><br>3 237*   | <b>5 814</b><br>4 095*   | <b>6 876</b><br>5 066*   | <b>7 989</b><br>6 100*   | <b>9 090</b><br>7 186*   |
| <b>Zysk (strata) brutto</b>                     | <b>4 590</b><br>2 891*   | <b>5 405</b><br>3 749*   | <b>6 467</b><br>4 720*   | <b>7 580</b><br>5 754*   | <b>8 682</b><br>6 840*   |
| <b>Zysk (strata) Netto</b>                      | <b>4 015</b><br>2 486*   | <b>4 378</b><br>3 037*   | <b>5 238</b><br>3 823*   | <b>6 140</b><br>4 661*   | <b>7 032</b><br>5 540*   |
| <b>EBITDA</b>                                   | <b>5 850</b><br>4 784*   | <b>7 562</b><br>5 761*   | <b>8 897</b><br>6 941*   | <b>10 220</b><br>8 186*  | <b>11 515</b><br>9 481*  |
| <b>marża EBITDA</b>                             | <b>11,4%</b><br>9,0%*    | <b>12,5%</b><br>9,3%*    | <b>12,4%</b><br>9,6%*    | <b>12,3%</b><br>9,8%*    | <b>12,2%</b><br>10,0%*   |
| <b>marża EBIT</b>                               | <b>8,3%</b><br>6,1%*     | <b>9,6%</b><br>6,6%*     | <b>9,6%</b><br>7,0%*     | <b>9,6%</b><br>7,3%*     | <b>9,7%</b><br>7,5%*     |
| <b>marża zysku netto</b>                        | <b>7,9%</b><br>4,7%*     | <b>7,3%</b><br>4,9%*     | <b>7,3%</b><br>5,3%*     | <b>7,4%</b><br>5,6%*     | <b>7,5%</b><br>5,8%*     |

\* – wyniki przed korektą

## Zobowiązania finansowe – skorygowana prognoza z dn. 28.08.2015 r.

Wariant I (rozwój bez nakładów inwestycyjnych)

|                                                                                  | ROK 2015               | ROK 2016               | ROK 2017               | ROK 2018             | ROK 2019             |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Dług finansowy netto w tys. zł.</b><br>(dług finansowy pomniejszony o kaucję) | <b>5 769</b><br>2 969* | <b>4 209</b><br>2 249* | <b>2 569</b><br>1 529* | <b>889</b><br>809*   | <b>89</b><br>89*     |
| <b>Dług / EBITDA</b>                                                             | <b>0,99</b><br>0,62*   | <b>0,58</b><br>0,41*   | <b>0,32</b><br>0,25*   | <b>0,10</b><br>0,12* | <b>0,01</b><br>0,01* |

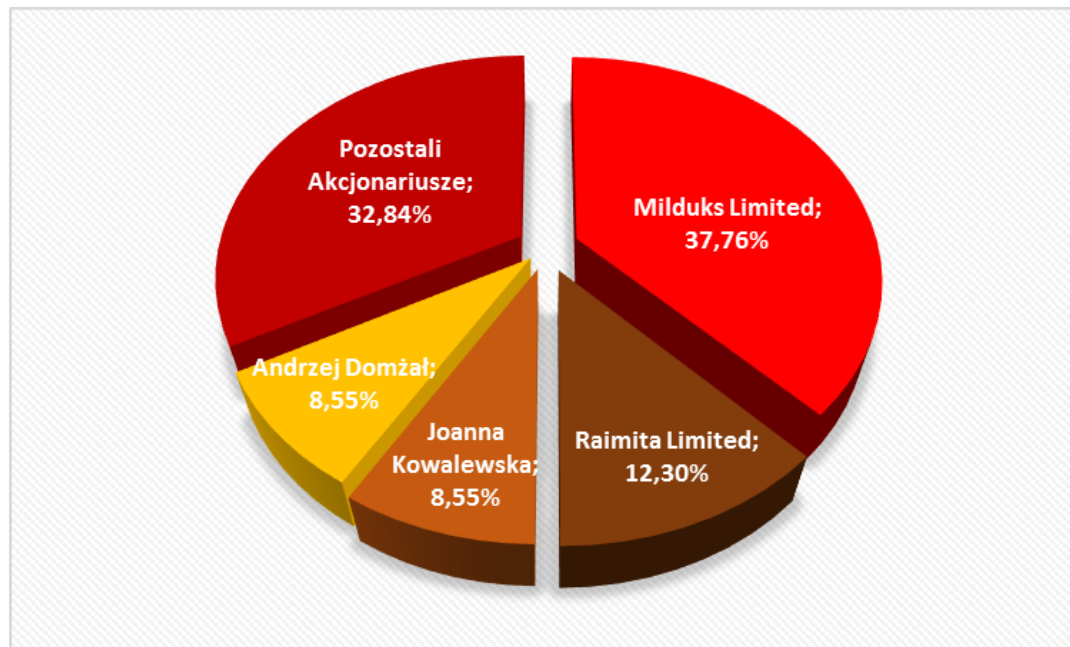
Wariant II (rozwój w oparciu nakłady inwestycyjne – kredyty bankowe)

|                                                                                 | ROK 2015               | ROK 2016               | ROK 2017               | ROK 2018               | ROK 2019               |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Dług finansowy netto w tys. zł</b><br>(dług finansowy pomniejszony o kaucję) | <b>5 769</b><br>2 969* | <b>5 609</b><br>3 649* | <b>4 969</b><br>3 929* | <b>3 889</b><br>3 809* | <b>3 289</b><br>3 289* |
| <b>Dług / EBITDA</b>                                                            | <b>0,99</b><br>0,62*   | <b>0,74</b><br>0,63*   | <b>0,56</b><br>0,57*   | <b>0,38</b><br>0,47*   | <b>0,29</b><br>0,35*   |

\* – dane przed korektą

Zarząd Mex Polska S.A. stoi na stanowisku, że przypadku wypracowanych zysków akcjonariusze powinni otrzymać należną im dywidendę i w związku z tym będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy propozycje uchwały wypłaty dywidendy, tak aby stopa dywidendy (Dividend Yield) była nie niższa niż 5% w roku 2015 i zamierza kontynuować też politykę w kolejnych latach. Zarząd nie wyklucza rekomendacji większej części lub nawet całości zysku netto, jeśli sytuacja finansowa na to zezwoli.





Midluks Limited oraz Raimita Limited są spółkami inwestycyjnymi z siedzibą na Cyprze. Milduks Ltd. jest kontrolowany w 100% przez Andrzeja Domżała – przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki Mex Polska S.A. Raimita Limited jest kontrolowana w 100% przez Pawła Kowalewskiego – prezesa Zarządu Spółki Mex Polska S.A.

**MEX Polska S.A.**

ul. Piotrkowska 60, 90-105 Łódź

tel.: 42 634 67 30, fax: 42 634 67 53

[biuro@mexican.pl](mailto:biuro@mexican.pl)

[www.mexpolska.pl](http://www.mexpolska.pl)